

**STRATEGI PEDAGANG IKAN KERING DALAM *MANAGE* RESIKO
MENURUT EKONOMI ISLAM DI PEKANBARU**

Skripsi

Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas dan Syarat-Syarat
Guna Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi Islam (S.E.I)
Pada Fakultas Syariah Dan Ilmu Hukum



Disusun Oleh:

MUHAMMAD NUR HAKIM
10625003828

**JURUSAN EKONOMI ISLAM
FAKULTAS SYARIAH DAN ILMU HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SULTAN SYARIF KASIM
RIAU
2010**

ABSTRAK

Penelitian ini berjudul “*Strategi Pedagang Ikan Kering Dalam Manage resiko menurut Ekonomi Islam di Pekanbaru*”, metode yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah observasi, wawancara dan angket.

Dalam setiap usaha dagang pasti akan mengalami yang namanya resiko, maka oleh sebab itu maka perlu adanya strategi untuk manage itu semua. Islam mengajarkan kepada umatnya untuk berlaku jujur dan tidak berbuat curang, salah satunya dalam mengatur strategi untuk manage resiko dalam usaha dagang ikan kering ini.

Permasalahan dalam penelitian ini yaitu *pertama*, apa saja resiko yang dihadapi dalam usaha dagang ikan kering ini, *kedua*, bagaimana strategi yang dilakukan oleh pedagang ikan kering ini dalam manage resiko, dan *ketiga*, bagaimana tinjauan Ekonomi Islam terhadap strategi yang digunakan oleh pedagang ikan kering ini.

Adapun tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui apa saja resiko yang dihadapi oleh pedagang ikan kering ini, untuk mengetahui bagaiman strategi yang digunakan pedagang ikan kering ini dalam manage resiko dan bagaimana tinjauannya menurut Ekonomi Islam.

Dari hasil penelitian penulis dapat menyimpulkan bahwa:

1. Resiko-resiko yang dihadapi usaha dagang ini yaitu ikannya rusak/ busuk, barang yang berlebih, sepinnya pembeli dan terjadinya persaingan harga.
2. Strategi-strategi yang digunakan oleh pedagang yaitu dijual dengan harga yang murah apabila ikan ini rusak atau barangnya berlebih, meningkatkan promosi penjualan apabila sepinnya pemebeli, dan meningkatkan kualitas barang apabila terjadinya persaingan harga.
3. Tinjauannya menurut Ekonomi Islam yaitu pedagang harus mengatakan dengan jujur bahwa barang yang dijualnya itu berkualitas baik tanpa ada campuran dengan barang yang berkualitas buruk, pedagang juga harus jujur dalam mempromosikan barang dagangannya dan tidak mengubah-ubah harga pasaran.

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR TABEL	vi

BAB I : PENDAHULUAN

A. Latar Belakang.....	1
B. Batasan Masalah	5
C. Rumusan Masalah.....	5
D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian	6
E. Metode Penelitian	6
F. Sistematika Penulisan	9

BAB II : GAMBARAN UMUM PEKANBARU

A. Letak dan Geografis Pekanbaru.....	11
B. Profil Pedagang Ikan Kering di Pekanbaru	17

BAB III : TINJAUAN UMUM TENTANG MANAJEMEN RESIKO

A. Konsep Resiko.....	19
B. Pengertian Manajemen Resiko Islam	23
C. Fungsi Manajemen Resiko Islam	25
D. Tujuan Manajemen Resiko.....	26
E. Langkah-langkah Manajemen Resiko Islam	28

**BAB IV : STRATEGI PEDAGANG IKAN KERING DALAM
MANAGE RESIKO MENURUT EKONOMI ISLAM**

A. Resiko-resiko yang dihadapi oleh Pedagang Ikan	
Kering di Pekanbaru	39
B. Strategi yang dilakukan oleh Pedagang Ikan	
Kering dalam Manage Resiko	46
C. Tinjauan Ekonomi Islam terhadap Strategi yang	
dilakukan Pedagang Ikan Kering dalam Manage Resiko.....	53

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan.....	58
B. Saran	58

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR LAMPIRAN

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Islam merupakan agama yang memperhatikan kebahagiaan hidup dunia dan akhirat. Untuk itu, Islam disamping memerintahkan umatnya untuk melaksanakan kewajiban ritual ibadah berupa shalat, puasa, dan lain-lain, Islam juga mendorong umatnya untuk berusaha mencari rezeki sebagai upaya pemenuhan kebutuhan hidup mereka di dunia. Dalam al-Quran Surat al-Qhasas ayat 77 Allah SWT berfirman:



Artinya: *“Dan carilah pada apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu (kebahagiaan) negeri akhirat, dan janganlah kamu melupakan bahagianmu dari (kenikmatan) duniawi”¹*

Sebagai ajaran yang sempurna, Islam juga menurunkan aturan-aturan dan harus diperhatikan oleh seorang muslim dalam memenuhi kebutuhan hidupnya (mencari nafkah). Dalam al-Qur'an dinyatakan, bahwa nafkah yang dicari haruslah nafkah yang halal dan baik. Proses memenuhi kebutuhan inilah yang kemudian menghasilkan kegiatan ekonomi seperti berdagang (jual-beli) juga

¹ Departemen Agama RI, *al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Semarang: CV. Toha Putra, 1989), h. 556, cet ke-1

termasuk bagaimana membantu menanggulangi orang tidak bisa masuk dalam kegiatan ekonomi, baik itu dengan zakat, wakaf, infak, dan sedekah.²

Salah satu sosok yang harus kita teladani yaitu Nabi Muhammad SAW beliau adalah sosok seorang pedagang. Kita semua mengetahui, sosok Muhammad SAW, selain diangkat Allah sebagai Nabi dan Rasul, serta menjadi Kepala Negara, beliau juga pernah menjadi seorang Pedagang yang sukses. Karakter ini muncul sebelum beliau diangkat menjadi Nabi dan Rasul. Tepatnya, pada waktu itu Nabi Muhammad SAW berusia kurang lebih dua puluh tahun sudah mempraktekkan perdagangan lintas wilayah, bahkan lintas Negara. Muhammad muda, beserta pamannya tercinta Abu Thalib, membawa barang dagangan seorang saudagar wanita kaya, Siti Khadijah *radhiyallahu'anha*, yang kelak akan menjadi istri beliau, dari negeri Makkah ke negeri Yaman dan negeri Syam. Perniagaan yang dilakukan oleh Rasulullah SAW, tidak lain merupakan bentuk praktek kegiatan ekonomi yang diwariskan kepada umat Islam untuk diteladani. Perniagaan atau istilah lainnya praktek jual-beli, termasuk salah satu prinsip instrument Ekonomi Islam. Beberapa keteladanan yang dipraktekkan oleh Rasulullah SAW dalam berbisnis adalah jiwa kejujuran.³

Semangat kejujuran dalam berbisnis ini, telah mengantarkan beliau untuk mendapat gelar yang amat agung, yaitu al-amin, orang yang dapat dipercaya. Dalam bisnis, kepercayaan merupakan syarat yang utama. Tanpa ada

² Mustafa Edwin Nasution, *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*, (Jakarta: Kencana, 2007), cet. ke-2, h.12

³ Afzalurrahman, *Muhammad Seorang Pedagang*, (Jakarta: Yayasan Swara Bumi, 1996), cet. ke-1, h.28

kepercayaan atau kita sudah tidak dipercaya lagi oleh orang lain, bisnis yang kita jalankan tidak akan berhasil, bahkan kita akan mengalami kerugian.⁴

Dalam pandangan Islam bisnis merupakan sarana untuk beribadah kepada Allah SWT dan merupakan fardhu kifayah, oleh karena itu bisnis dan perdagangan tidak boleh lepas dari peran Syari'ah Islamiyah.⁵

Manusia dalam hidupnya selalu menghadapi kemungkinan, baik yang positif maupun negatif. Manusia yang menghadapi kemungkinan negatif karena berbagai sebab dapat dikatakan bahwa manusia itu menghadapi suatu resiko. Apakah resiko ini nanti akan pasti menjadi suatu kenyataan atau tidak, hal inilah yang merupakan suatu yang belum pasti. Dengan demikian resiko adalah kemungkinan penyimpangan yang tidak diharapkan yang dapat menimbulkan keragu-raguan. Hal inilah yang terdapat dalam usaha dagang dimana usaha ini pada awal maupun saat berjalannya sudah menampilkan kemungkinan-kemungkinan resiko yang akan dihadapi, untuk itu diperlukan suatu upaya awal didalam mengantisipasi berbagai resiko yang mungkin terjadi dalam menjalankan suatu usaha.⁶

Dalam setiap usaha dagang pasti akan mengalami yang namanya resiko, oleh karena itu maka perlu diadakan atau dicanangkan strategi dalam *manage* resiko. Strategi ini pertama tama bertugas mengidentifikasi resiko-resiko yang dihadapi, sesudah itu mengukur atau menentukan besarnya resiko itu dan

⁴ Laode M. kamaluddin, *14 Langkah Bagaimana Rasulullah SAW Membangun Kerajaan Bisnis*, (Jakarta:Republika, 2006), cet. ke-1, h.101

⁵ Buchari Alma, *Dasar-Dasar Etika Bisnis Islami*, (Bandung:CV Alfabeta,1994), cet. ke-1, h.48

⁶ Tarsis Tarmudji, *Manajemen Resiko Dunia Usaha*, (Yogyakarta. Liberty Yogyakarta, 1996), cet. ke-1, h.17

kemudian barulah dapat dicarikan jalan untuk menghadapi atau menangani resiko itu.⁷

Dengan adanya Strategi dalam *manage* Resiko ini dapat melindungi keefektifan atau kelancaran usaha tersebut, selain itu strategi dalam *manage* resiko ini harus sesuai dengan syariat Islam dan tidak boleh melenceng dari syariat-syariat Islam karena usaha yang Islami harus memenuhi syariat yang telah ditentukan oleh Islam.⁸

Beberapa Pasar di Pekanbaru diantaranya Pasar Pusat, Pasar Dupa, Pasar Pagi Arengka, Pasar Baru Panam, terdapat beberapa penjual (Pedagang) Ikan kering yang menjual berbagai ikan kering, baik itu dari laut maupun dari sungai. Di daerah ini memang banyak yang menjual ikan kering baik yang asin maupun tawar, ada yang menjual grosiran dan ada juga yang enceran. Sebagian masyarakat Pekanbaru banyak yang berbelanja disana dan ada juga yang dari luar kota Pekanbaru seperti Bengkalis, Kerinci, Bangkinang dan daerah lainnya. Kebanyakan orang yang dari luar kota ini akan menjualnya kembali ke daerah mereka masing-masing dengan harga yang lebih tinggi. Ikan yang di jual disana tidak hanya ikan asin tetapi ada juga yang tawar sehingga berbagai macam ikan kering ada disana.

Dari wawancara penulis salah satu ikan kering yang memiliki resiko yang sangat tinggi itu yaitu Ikan Salai dan Ikan Teri Nasi. Kenapa penulis mengambil sample dua ikan ini, karena ikan salai dan teri nasi ini selain modal yang digunakan sangat besar, juga resiko yang dihadapi nanti juga

⁷ Herman Darmawi, *Manajemen Resiko*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2005), Cet. Ke-9, h.3

⁸ *Ibid*

besar. Ikan salai misalnya adalah ikan ikan yang telah diasapkan, ikan ini sangat mudah patah dan apabila ini terjadi maka konsumen akan mengurungkan niatnya ntuk membeli dan juga beban berat ikan ini juga akan menyusut. Dan kalau teri nasi ini lain lagi, teri nasi ini adalah sejenis kecil yang telah dikeringkan yang berwarna putih keistimewaan ikan ini terletak pada bentuk dan warna nya yang sangat putih, dan apabila ikan ini telah berubah warna maka konsumen juga akan mengurungkan niat nya untuk membeli ikan ini.⁹

Berdasarkan pemaparan, maka penulis tertarik untuk meneliti masalah ini lebih mendalam dan menuangkannya dalam bentuk skripsi dengan judul *“Strategi Pedagang Ikan Kering Dalam Manage Resiko Menurut Ekonomi Islam di Pekanbaru”*.

B. Batasan Masalah

Agar penelitian ini lebih terarah, maka perlu diadakan pembatasan yang akan diteliti. Penelitian ini difokuskan pada Ikan Kering yang memiliki tingkat resiko yang lebih tinggi yaitu Ikan Salai dan Teri nasi. Sedangkan lokasi penelitian penulis memfokuskan pada Pasar Pusat, Pasar Dupa, Pasar Pagi Arengka, Pasar Baru Panam.

C. Pokok Permasalahan

Berdasarkan pembatasan masalah , maka yang menjadi pokok permasalahan dalam penelitian ini adalah:

- a. Apa saja resiko yang dihadapi oleh pedagang ikan kering di Pekanbaru

⁹ Iwan, (Pedagang Ikan Kering di Pasar Dupa), *Wawancara*, Pekanbaru, 21 juni 2010

- b. Bagaimana strategi yang dilakukan oleh pedagang ikan kering dalam *manage* resiko
- c. Bagaimana tinjauan Ekonomi Islam terhadap strategi pedagang ikan kering dalam *manage* resiko

D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Adapun Tujuan Penelitian ini adalah sebagai berikut:
 - a. Untuk mengetahui lebih mendalam apa saja resiko-resiko yang dihadapi Pedagang ikan kering di Pekanbaru
 - b. Untuk mengetahui bagaimana strategi pedagang ikan kering dalam *manage* resiko
 - c. Untuk mengetahui bagaimana tinjauan Ekonomi Islam terhadap strategi pedagang ikan kering dalam *manage* resiko
2. Kegunaan Penelitian ini adalah:
 - a. Sebagai persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Islam
 - b. Sebagai sumbangan pemikiran dalam menambah khazanah ilmu pengetahuan dan diharapkan bisa menambah literatur skripsi di perpustakaan UIN SUSKA RIAU
 - c. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan untuk penelitian selanjutnya

E. Metode Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini yaitu di Pasar Pusat, Pasar Dupa, Pasar Pagi Arengka, Pasar Baru Panam dan ruko-ruko yang berada disekitarnya.

Alasan memilih lokasi ini adalah:

- a. Karena di daerah ini terdapat banyak pedagang ikan kering
- b. Karena daerah ini mewakili beberapa pasar yang ada di kota Pekanbaru khusus nya bagi Pedagang Ikan Kering

2. Subjek dan Objek Penelitian

Subjek penelitian ini adalah Pedagang Ikan Kering yang ada di Pasar Pusat, Pasar Dupa, Pasar Pagi Arengka, Pasar Baru Panam. Sedangkan objek penelitian ini adalah bagaimana strategi dalam *manage* resiko yang dilakukan para Pedagang ikan kering disana.

3. Populasi dan Sampel

Populasi dari penelitian ini adalah Pedagang Ikan Kering yang ada di pasar pusat, pasar dupa, pasar pagi arengka, pasar baru panam yang berjumlah 93 orang pedagang, dengan rincian pasar pusat 28 orang, pasar dupa 22 orang, pasar pagi arengka 22 pedagang, pasar baru panam 21 pedagang. Mengingat populasi terlalu banyak maka peneliti mengambil sample berjumlah 40 orang Pedagang dengan rincian 10 orang setiap pasar dengan memakai system random sampling. Yaitu pengambilan sample secara acak yang mana semua individu dalam populasi mempunyai kesempatan yang sama untuk dipilih menjadi sample dengan cara mengisi angket atau wawancara.

4. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini dapat dikelompokkan ke dalam dua kelompok, yaitu:

a. Data Primer

Data primer diperoleh dari responden, dengan cara memberi angket kepada para Pedagang ikan kering yang ada di pasar pusat, pasar dupa, pasar pagi arengka, pasar baru panam.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari hasil wawancara dengan orang-orang yang ada kaitannya dengan permasalahan ini, yaitu pedagang ikan kering dan dapat diperoleh dari perpustakaan dengan cara memperhatikan dan mengkaji kitab-kitab yang ada kaitannya dengan permasalahan ini.

5. Metode Pengumpulan Data

Penelitian ini termasuk salah satu bentuk penelitian lapangan, dimana data yang dipaparkan diperoleh dari hasil penelitian lapangan sebagai data primer. Sementara data yang berasal dari kepustakaan dijadikan sebagai data sekunder dan data dokumentasi lainnya. Dalam memperoleh data lapangan digunakan dengan cara:

- a. Observasi, yaitu penulis langsung terjun kelapangan untuk melihat dan memperhatikan serta mengumpulkan informasi mengenai hal-hal yang berkaitan dengan penelitian ini.

- b. Angket, yaitu membuat sejumlah pertanyaan tertulis yang diajukan untuk responden guna mendapatkan data-data tentang permasalahan yang diteliti, yaitu untuk para pedagang ikan kering.
 - c. Wawancara, penulis mengajukan beberapa pertanyaan yang berhubungan dengan pokok permasalahan yang dibahas, pada para tengkulak dan para pedagang. Wawancara lebih difokuskan pada penajaman dan perluasan pertanyaan yang disebarkan melalui angket, sehingga data yang diperoleh melalui angket dihubungkan atau diperkuat oleh data-data yang diperoleh dari hasil wawancara.
 - d. Dokumentasi yaitu semua bentuk-bentuk dokumen-dokumen pedagang ikan kering dan buku-buku yang dapat dijadikan pedoman, dan acuan.
6. Metode Analisa Data

Metode analisa data yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif analisis, yaitu mengumpulkan data-data yang telah ada, kemudian data-data tersebut dikelompokkan ke dalam kategori-kategori berdasarkan persamaan jenis data tersebut, dengan tujuan dapat menggambarkan permasalahan yang akan diteliti, kemudian dianalisa dengan menggunakan pendapat atau teori para ahli yang relevan.

F. Sistematika Penulisan

Untuk memudahkan uraian dalam penulisan ini, maka penulisan menyusun sistematika penulisan sebagai berikut:

Bab 1 Pendahuluan

Merupakan bab pendahuluan yang berisikan uraian tentang latar belakang masalah, batasan, rumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, metode penelitian, dan sistematika penulisan.

Bab II Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Pada bab ini penulis membahas letak geografis dan luas Pekanbaru dan tentang sejarah berdirinya pasar Pekanbaru diantaranya Pasar Pusat, Pasar Dupa, Pasar Pagi Arengka, Pasar Baru Panam.

Bab III Tinjauan Umum Manajemen Resiko

Pada bab ini penulis memaparkan tinjauan umum tentang Manajemen Resiko diantaranya yaitu konsep resiko, pengertian resiko, macam-macam resiko, pengertian manajemen resiko, fungsi manajemen resiko, tujuan manajemen resiko, pengendalian resiko.

Bab IV Strategi Pedagang Ikan Kering Dalam *Manage* Resiko Menurut Ekonomi Islam di Pekanbaru.

Pada bab ini penulis akan mengemukakan tentang strategi pedagang dalam *manage* resiko usaha dagang ikan kering dan tinjauannya menurut persektif Ekonomi Islam.

Bab V Kesimpulan dan Saran

Pada bab ini penulis memberikan kesimpulan dari hasil penelitian dan selanjutnya memberikan saran-saran yang ditujukan untuk perbaikan-perbaikan kondisi penulisan yang akan datang.

BAB II

GAMBARAN UMUM PEKANBARU

A. Letak dan Geografis Daerah

Secara geografis, kota pekanbaru terletak pada garis antara $101^{\circ}14'$ – $101^{\circ}34'$ Bujur Timur dan $0^{\circ}25'$ – $0^{\circ}45'$ Lintang Utara, sebagian wilayah terdiri dari daratan rendah yang ketinggiannya berada rata-rata antara 8 meter sampai dengan 11 permukaan laut. Dengan topografi relatif datar dengan jenis tanah yang dominan podsolik merah kuning (PMK) di daerah yang tinggi, sedangkan didaerah rendah jenis tanahnya adalah orsonal dan beriklim panas dengan temperatur terendah 27° C serta temperatur tinggi adalah 34° C. Curah hujan per tahun berkisar antara 1.000 mm sampai 3.000 mm, dengan keadaan musim antara bulan September sampai dengan bulan Februari adalah musim hujan, sedangkan pada bulan Maret sampai dengan bulan Agustus dengan musim kemarau.

Luas wilayah kota Pekanbaru adalah sekitar 632,26 km², yang terdiri dari daratan yang di tengah kota membentang sungai siak sehingga kota Pekanbaru seperti dibelah dua. Selain sungai Siak juga terdapat delapan anak sungai lainnya yaitu sungai Umban Sari, sungai Siban, Sail, Air Hitam, Senapelan, Limau Sogo, Teleju, Tenayang dan Pengambangan. Pada waktu tertentu biasanya sekali dalam lima tahun, sungai Siak mengalami banjir besar yang disebabkan luapan yang belum dapat dikendalikan sepenuhnya. Sedangkan luas kota Pekanbaru menurut kecamatan dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel I**Luas Wilayah Kota Pekanbaru dirinci menurut Kecamatan**

No	Kecamatan	Luas	Persentase
1	Tampan	108,84	17,21
2	Bukit Raya	299,08	47,30
3	Lima Puluh	4,04	0,64
4	Sail	3,26	0,52
5	Pekanbaru Kota	2,26	0,36
6	Sukajadi	5,10	0,81
7	Senapelan	6,65	1,05
8	Rumbai	203,03	32,11
	Jumlah	632,26	100,00

Sumber : BPS Kota Pekanbaru 2009

Dari tabel dapat dilihat, bahwa Kecamatan Bukit Raya merupakan kecamatan yang terluas yaitu seluas 299,08 km atau sekitar 47,30% dari luas kota Pekanbaru, disusul dengan Kecamatan Rumbai seluas 203,03 km, Kecamatan Tampan 104,84 km, Kecamatan Senapelan 6,65 km, Kecamatan Sukajadi seluas 5,10 km, Kecamatan Lima Puluh seluas 4,04 km, Kecamatan Sail seluas 3,26 km, dan akhirnya Kecamatan Pekanbaru Kota yang merupakan Kecamatan yang terkecil dengan luas 2,26 km atau 0,36% dari luas kota Pekanbaru.

Sebagai ibu kota Provinsi Riau, kota Pekanbaru merupakan pusat dari berbagai kegiatan yang dilakukan masyarakat, diantaranya sebagai pusat

pemerintahan, pendidikan, perdagangan, industri sampai pada pelayanan jasa-jasa. Seiring dengan semakin meningkatnya tuntutan dan kebutuhan masyarakat akan penyediaan fasilitas dan utilitas perkotaan serta kebutuhan lainnya. Agar lebih terciptanya ketertiban dalam pemerintahan, maka dibentuklah kelurahan atau desa baru melalui Surat Keputusan Gubernur Kepala Daerah Tingkat 1 Riau No. 83/II/1993 tanggal 5 Februari 1993, sehingga sekarang di Kota Pekanbaru terdapat 49 Kelurahan atau desa dengan 8 Kecamatan

Adapun Kecamatannya antara lain:

1. Kecamatan Tampan terdiri dari 4 kelurahan
2. Kecamatan Bukit Raya terdiri dari 10 kelurahan
3. Kecamatan Lima Puluh terdiri dari 4 kelurahan
4. Kecamatan Sail terdiri dari 3 kelurahan
5. Kecamatan Pekanbaru Kota terdiri dari 6 kelurahan
6. Kecamatan Sukajadi terdiri dari 8 kelurahan
7. Kecamatan Senapalan terdiri dari 6 kelurahan
8. Kecamatan Rumbai terdiri dari 7 kelurahan.

Selanjutnya berdasarkan peraturan pemerintah Daerah No.3 Tahun 2003 dan No.4 Tahun 2003 Kecamatan di kota Pekanbaru dimekarkan menjadi 12 kecamatan antara lain:

1. Kecamatan Tampan terdiri dari:
 - a. Simpang Baru
 - b. Sidomulyo Barat

- c. Tuah Karya (pecahan dari kelurahan Simpang Baru).
 - d. Delima (pecahan dari kelurahan Sidomulyo Barat).
- 2. Kecamatan Payung Sekaki (Pecahan dari Kecamatan Tampan)
 - a. Labuh Baru Timur
 - b. Tampan
 - c. Air hitam (Pecahan dari Kelurahan Tampan)
 - d. Labuh Baru Barat
- 3. Kecamatan Bukir Raya terdiri dari
 - a. Simpang Tiga
 - b. Tangkerang Selatan
 - c. Tangkerang Utara
 - d. Tangkerang Labuai (Pecahan dari kelurahan Tangkerang Selatan).
- 4. Kecamatan Marpoyan Damai (Pecahan dari Kecamatan Bukit Raya)
 - a. Tangkerang Tengah
 - b. Tangkerang Barat
 - c. Maharatu (Pecahan dari kelurahan Simpang Tiga)
 - d. Sidomulyo Timur (Pindahan dari Kecamatan Sukajadi).
- 5. Kecamatan Tenayan Raya (Pecahan dari Kecamatan Bukit Raya) terdiri dari:
 - a. Kulim
 - b. Tangkerang Timur
 - c. Rejosari
 - d. Sail.

6. Kecamatan Lima Puluh terdiri dari:
 - a. Rintis
 - b. Sekip
 - c. Tanjung Rhu
 - d. Pesisir.
7. Kecamatan Sail terdiri dari:
 - a. Cinta Raja
 - b. Sukamaju
 - c. Sukamulia.
8. Kecamatan Pekanbaru Kota terdiri dari:
 - a. Simpang Empat
 - b. Sumahilang
 - c. Tanah Datar
 - d. Kota Baru
 - e. Sukaramai
 - f. Kota Tinggi.
9. Kecamatan Sukajadi terdiri dari:
 - a. Jadirejo
 - b. Kampung Tengah
 - c. Kampong Melayu
 - d. Kedung Sari
 - e. Harjosari
 - f. Sukajadi

- g. Pulau Karam.

10. Kecamatan Senapelan terdiri dari:

- a. Padang Bulan
- b. Padang Terubuk
- c. Sago
- d. Kampong Dalam
- e. Kampong Bandar
- f. Kampong Baru.

11. Kecamatan Rumbai Terdiri dari:

- a. Umban Sari
- b. Rumbai Bukit
- c. Muara Fajar
- d. Palas (Pecahan dari kelurahan Umban Sari)
- e. Sri Meranti (Pecahan dari kelurahan Meranti Pandak).

12. Kecamatan Rumbai Pesisir (ecahan dari Kecamatan Rumbai Meranti Pandak) terdiri dari:

- a. Limbungan
- b. Lembah Sari
- c. Lembah Damai
- d. Libunan Baru (Pecahan dari kelurahan Limbungan)
- e. Tebing Tinggi (Pindahan dari Kecamatan Bukit Raya).¹

¹ Bahan dari BPS Pekanbaru, tahun 2009.

Dengan melihat letak kota Pekanbaru yang dikelilingi daerah-daerah lainnya maka kota Pekanbaru harus dapat berhubungan dari satu tempat ke tempat lainnya, adapun jarak antara kota Pekanbaru sebagai ibukota Provinsi Riau dengan daerah-daerah lainnya yaitu:

- a. Pekanbaru-Bagan Siapi-api
- b. Pekanbaru-Bangkinang
- c. Pekanbaru-Batam
- d. Pekanbaru-Bengkalis
- e. Pekanbaru-Dumai
- f. Pekanbaru-Pasir Pangaraian
- g. Pekanbaru-Rengat
- h. Pekanbaru-Tanjung Pinang
- i. Pekanbaru-Tembilahan

Kota Pekanbaru berbatasan langsung dengan dua kabupaten yang dapat dilihat dibawah ini:

- a. Sebelah utara dengan kabupaten Bengkalis
- b. Sebelah selatan dengan kabupaten Kampar
- c. Sebelah barat dengan kabupaten Kampar
- d. Sebelah timur dengan kabupaten Bengkalis

B. Profil Pedagang Ikan Kering di Pekanbaru

Pedagang ikan kering di Pekanbaru khususnya yang ada di Pasar Pusat, Pasar Dupa, Pasar Pagi Arengka dan Pasar baru Panam, berasal dari berbagai suku/ras yaitu diantaranya minang, batak, jawa, dll. Dari hasil survei penulis

di lapangan kebanyakan Pedagang ini berasal dari suku minang (Sumbar) dan selebihnya suku batak dan sebagainya. Usia para pedagang inipun bervariasi antara 18 tahun sampai 50 tahun. Dari hasil wawancara penulis dengan responden yang ada di 4 pasar tersebut bahwasanya tingkat pendidikan yang di capai oleh para pedagang ikan kering berbagai macam diantaranya yaitu lulusan sekolah dasar (SD) sekitar 20 % , sekolah menengah pertama sekitar (SMP) 30 % , sekolah menengah atas (SMA) sekitar 35 % , dan perguruan tinggi 15 %. Dari sekian banyak pedagang rata-rata pendidikan pedagang ini yaitu lulusan smp dan sma, pendidikan ini juga memengaruhi strategi yang akan digunakan oleh pedagang dalam penjualannya tetapi di dalam dunia usaha dagang ini yang paling mempengaruhi suksesnya usaha ini yaitu pengalaman dan cara berinteraksi kepada konsumen atau pembeli.

Modal awal yang digunakan untuk usaha dagang ikan kering ini sekitar Rp 3.000.000 sampai Rp.5.000.000,- untuk skala kecil. Sedangkan untuk skala besar sekitar Rp 20.000.000 sampai Rp 50.000.000. itu semua sudah termasuk dengan biaya operasionalnya dan sewa tempat usaha dagang ikan kering ini.²

² Pak Sap, (Pedagang Ikan Kering Pasar Pusat), *wawancara*, Pekanbaru, 20 Januari 2011.

BAB III

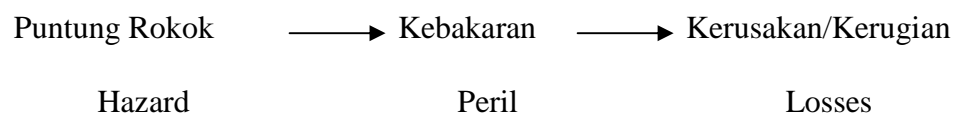
TINJAUAN UMUM TENTANG MANAJEMEN RESIKO

A. Konsep Resiko

Untuk menganalisis resiko, sebelumnya perlu diketahui kedudukan resiko diantara hazard, peril dan losses yang sebagai berikut:

1. Hazard (bahaya) adalah suatu keadaan yang dapat memperbesar kemungkinan terjadinya suatu peril (bencana) atau *chance of loss* (kesempatan terjadinya kerugian) dari suatu bencana tertentu.
2. Peril (bencana) adalah suatu keadaan / peristiwa yang dapat menimbulkan kerugian, seperti: kebakaran, banjir, gempa, kecelakaan, peledakan, pencurian, penyakit dan sebagainya.
3. Losses (kerusakan) adalah kerugian yang diderita akibat dari kejadian yang tidak diharapkan tapi ternyata terjadi.¹

Hubungan antara hazard, peril dan losses dapat dikemukakan sebagai berikut:



Pengertian resiko sudah biasa dipakai dalam kehidupan sehari-hari, yang umumnya secara intuitif sudah memahami apa yang dimaksud. Namun pengertian resiko secara ilmiah sampai saat ini masih tetap beragam, yaitu antara lain:

¹ Husein Umar, *Manajemen Resiko Bisnis*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Umum, 1998), cet ke-1, h. 6,

H. Abbas Salim di dalam bukunya “*Asuransi dan Manajemen Resiko*” mengatakan bahwa resiko adalah ketidakpastian atau uncertainly yang mungkin melahirkan kerugian.²

Sedangkan menurut Muhammad Ma'sum Billah, resiko diartikan sebagai peristiwa yang terjadi di luar dugaan, dimana kerugian tersebut ditanggung oleh pihak asuransi dari premi yang dibayarnya.³

Ferdinand Silalahi mendefenisikan resiko adalah penyimpangan hasil actual dari hasil yang diharapkan.⁴

Resiko timbul karena adanya ketidakpastian yang berarti ketidakpastian adalah merupakan kondisi yang menyebabkan tumbuhnya resiko, karena mengakibatkan keragu-raguan seseorang mengenai kemampuannya untuk meramalkan kemungkinan terhadap hasil-hasil yang akan terjadi dimasa mendatang, dimana kondisi yang tidak pasti itu karena berbagai sebab, antara lain:

- a. Tenggang waktu antara perencanaan suatu kegiatan sampai kegiatan itu berakhir/menghasilkan, dimana makin panjang tenggang waktunya makin besar maka besar pula ketidakpastiannya.
- b. Keterbatasan informasi yang tersedia yang diperlukan dalam penyusunan rencana

² H. Abbas Salim, *Asuransi dan Manajemen Resiko*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 1998), cet ke-1h.75

³ Ferdinand Silalahi, *Manajemen Resiko dan Asuransi*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka, 1997).cet ke-1, h. 80

⁴M. Ma'shum Billah , *Priciple and Praciple of Takaful and Insurance*, Compared, (Malaysia Internasional Islami University Malaysia, 2001), cet ke-1, h.95

- c. Keterbatasan pengetahuan/kemampuan/teknik pengambilan keputusan dari perencana

Secara garis besar ketidakpastian dapat diklasifikasikan ke dalam:

- a. Ketidakpastian ekonomi (*Economic uncertainty*), yaitu kejadian-kejadian yang timbul sebagai akibat kondisi dan perilaku dari pelaku ekonomi, misalnya: perubahan sikap konsumen, perubahan selera konsumen, perubahan harga, perubahan teknologi, penemuan baru dan sebagainya.
- b. Ketidakpastian alam (*uncertainty of nature*), yaitu ketidakpastian yang disebabkan oleh alam, misalnya: badai, banjir, gempa bumi, kebakaran dan sebagainya
- c. Ketidakpastian manusia (*human uncertainty*), yaitu ketidakpastian yang disebabkan oleh perilaku manusia, seperti: peperangan, pencurian, pengelapan, pembunuhan dan sebagainya.⁵

1. Macam-macam Resiko

Menurut sifatnya resiko dapat dibedakan ke dalam:

- a. Resiko yang tidak disengaja (Resiko murni), adalah resiko yang apabila terjadi tentu menimbulkan kerugian dan terjadinya tanpa disengaja: misalnya: resiko terjadinya kebakaran, bencana alam, pencurian, penggelapan, pengacauan dan sebagainya.
- b. Resiko yang disengaja (Resiko Spekulatif), adalah resiko yang disengaja ditimbulkan oleh yang bersangkutan, agar terjadinya ketidakpastian memberikan keuntungan kepadanya, seperti:

⁵ Soesino Djojosoedarso, *Prinsip-prinsip Manajemen Resiko dan Asuransi*, (Jakarta: Salemba Empat, 1999), cet. ke-1, h. 2

resikohutang piutang, perjudian, perdagangan berjangka (hedging) dan sebagainya.

- c. Resiko Fundamental, adalah resiko yang penyebabnya tidak dapat dilimpahkan kepada seseorang dan yang menderita tidak hanya satu atau beberapa orang saja, tetapi banyak orang, seperti: banjir, angin topan dan sebagainya.
- d. Resiko Khusus adalah resiko yang bersumber pada peristiwa yang mandiri dan umumnya mudah diketahui penyebabnya, seperti: kapal kandas, pesawat jatuh, tabrakan mobil dan sebagainya.
- e. Resiko Dinamis adalah resiko yang timbul karena perkembangan dan kemajuan (dinamika) masyarakat dibidang ekonomi, ilmu dan teknologi, seperti resiko keuangan, resiko penerbangan luar angkasa. Kebalikannya disebut resiko statis, seperti resiko hari tua, resiko kematian dan sebagainya.⁶

2. Penanggulangan Resiko

Dalam menghadapi kemungkinan timbulnya resiko atau kerugian tersebut maka perlu dipertimbangkan dan perhatikan:

1. Apakah telah diadakan analisis terhadap resiko yang mungkin timbul dalam kegiatan usaha dagang
2. Usaha-usaha apakah yang akan dijalankan dalam usaha mencegah timbulnya resiko-resiko tersebut dan apabila sudah dijalankan perlu dilihat apakah sudah cukup atukah belum memadai

⁶ Soesino Djojosoedarso, *op. cit*, h. 3

3. Apakah kemampuan keuangan perusahaan/usaha dagang/usaha dagang cukup memadai untuk menghadapi kemungkinan timbulnya kerugian yang cukup besar
4. Apakah perusahaan/usaha dagang telah mempunyai insurance plan atau belum, berupa besar yang akan ditanggung baik untuk seluruh atau sebagian apakah ada resiko-resiko yang dipindahkan kepada pihak asuransi atau pihak lainnya.⁷

B. Pengertian Manajemen Resiko Islam

Manajemen Resiko mempunyai arti yang lebih luas yaitu semua resiko yang terjadi didalam masyarakat (kerugian harta, jiwa, keuangan, usaha dan lain-lain). ditinjau dari segi manajemen resiko adalah pelaksanaan fungsi-fungsi manajemen dalam penanggulangan resiko, terutama resiko yang dihadapi oleh organisasi perusahaan/usaha dagang, keluarga, dan masyarakat.⁸

Manajemen resiko didefinisi sebagai suatu metode logis dan sistemik dalam identifikasi, kuantifikasi, menentukan sikap, menetapkan solusi, serta melakukan monitor dan pelaporan resiko yang berlangsung pada setiap aktifitas atau proses.⁹

Berdasarkan definisi-definisi yang dijelaskan mengenai manajemen dan resiko diatas, penulis berkesimpulan bahwa manajemen resiko islam adalah suatu usaha untuk mencapai tujuan perusahaan/usaha dagang dengan melaksanakan fungsi-fungsi manajemen dalam penanggulangan resiko, yaitu

⁷ Ferdinand Silalahi, *op. cit*, h. 23

⁸ Soesino Djojosoedarso, *op. cit*, h. 4

⁹ Ferry N. Idroes, *Manajemen Resiko Perbankan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2008), cet, ke-1, h.5

mencakup kegiatan perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian agar tercapai efektifitas dan efisiensi yang sesuai dengan ajaran Islam.

Perbedaan yang mendasar antara manajemen resiko yang Islami dengan manajemen resiko konvensional yaitu bahwa manajemen resiko konvensional memakai bunga sebagai landasan perhitungan investasi dalam semua kegiatan yang dilakukan untuk mencapai tujuan perusahaan/usaha dagang. Dari karakter yang dimiliki manajemen resiko konvensional sudah bisa dipastikan pelaku yang terkait dengan pelaksanaan program manajemen resiko perusahaan/usaha dagang ini akan melakukan segala macam cara yang mungkin dilarang agama.

Sebaliknya, manajemen resiko Islam lebih memperhatikan ruhaniah halal dan haram yang merupakan landasan utama dalam setiap perencanaan, pelaksanaan dan semua kegiatan yang dilakukan untuk mencapai tujuan perusahaan/usaha dagang serta tidak menyimpang dengan ajaran agama Islam.

Penanganan resiko ini pernah dilakukan oleh Nabi Yusuf ketika Mesir dilanda krisis pangan seperti yang dijelaskan dalam firmanNya:



Artinya: "Yusuf berkata: "Supaya kamu bertanam tujuh tahun (lamanya) sebagaimana biasa; Maka apa yang kamu tuai hendaklah kamu biarkan dibulirnya kecuali sedikit untuk kamu makan".(QS.Yusuf :47)¹⁰

¹⁰ Departemen Agama RI, *al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Semarang: Toha Putra, 1989), cet ke-1, h.47,

*“Yusuf berkata: “Supaya kamu bertanam tujuh tahun (lamanya)”.*tujuh tahun lamanya tanahmu akan subur, hujanpun cukup, atau banjir sungai nil akan melimpah. Tetapi sungguhpun demikian, kesuburan tanah itupun hanya akan dapat memberi hasil yang berlimpah-limpah apabila dikerjakan dengan daa-
 aban; kerja keras membanting tulang. *“Maka apa yang kamu tuai hendaklah kamu biarkan dibulirnya kecuali sedikit untuk kamu makan”* , ambil sekedar saja yang akan kamu makan lalu sisanya simpan dengan baik-baik.¹¹

C. Fungsi Manajemen Resiko Islam

Manajemen Resiko sebagaimana ilmu manajemen lainnya, adalah merupakan salah satu alat untuk mencapai tujuan perusahaan/usaha dagang. Tujuan suatu perusahaan/usaha dagang tidak bisa dicapai apabila fasilitas-fasilitas yang dimiliki tidak dapat dimanfaatkan karena terjadinya peristiwa kerusakan atau kerugian sebagai akibat dari misalnya kebakaran, banjir, gempa bumi, kecelakaan dan lain-lain.

Usaha-usaha untuk menghadapi kemungkinan terjadinya kerusakan atau kerugian tersebut serta bagaimana mengatasi atau menekannya adalah merupakan bagian pada manajemen resiko. Dengan makin kompleksnya kegiatan usaha khususnya dalam sector industri besar, maka dituntut adanya perhatian yang khusus terhadap penanganan resiko sehingga peran manajemen resiko semakin penting

Untuk dapat melaksanakan tugasnya dengan baik, manajer resiko harus mampu menciptakan hubungan kerja sama dengan manajer lainnya. Faktor-

¹¹ Hamka, *Tafsir al-Azhar*, (Jakarta: Panji Masyarakat, 1991), cet ke-1, h. 266,

faktor yang menyebabkan makin kompleknya kegiatan usaha tersebut antara lain:

1. Makin cepatnya perkembangan perdagangan Internasional
2. Perkembangan teknologi
3. Perkembangan integrasi organisai-organisasi kegiatan usaha yang sangat erat dan tinggi (kegagalan satu unit atau sector, pengaruh pada sector lainnya)
4. Bertambahnya kesadaran dan ketelitian masyarakat (masalah-masalah polusi, kebisingan, pencemaran, standarisasi produk, tanggung jawab hukum, dan aspek lainnya yang mempengaruhi kegiatan usaha sehubungan dengan tanggung jawab sosisal)

Berdasarkan hal-hal tersebut maka fungsi manajemen resiko pada umumnya disampaikan para ahli atau pemikir dalam bidang ilmu manajemen tidak berbeda dengan fungsi manajemen resiko Islam yaitu untuk mengendalikan dan mengelola resiko secara ekonomis berbagai resiko yang mengancam perusahaan/usaha dagang.¹²

D. Tujuan Manajemen Resiko Islam

Secara umum tinjauan dari manajemen resiko adalah:

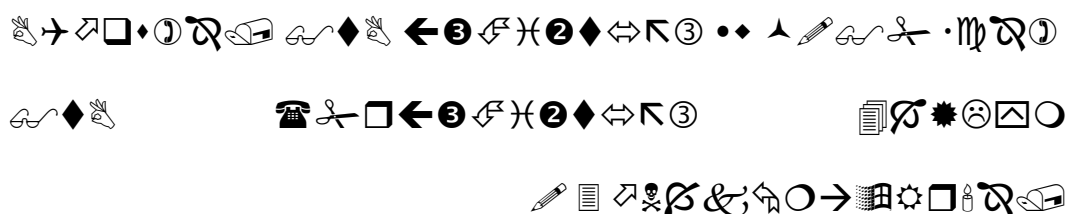
1. Agar perusahaan/usaha dagang tetap hidup dengan perkembangan yang berkesinambungan
2. Memberikan rasa aman
3. Biaya risk manajemen yang efisien dan efektif

¹² Safri Ayat, *Manajemen Resiko*, (Jakarta: Gema Aksari, 2003), cet ke-1, h. 62

4. Agar pendapatan perusahaan/usaha dagang stabil dan wajar, memberikan kepuasan bagi pemilik dan pihak lain
5. Ketenangan dalam berfikir
6. Memerkecil / meniadakan gangguan dalam berproduksi
7. Mengembangkan pertumbuhan perusahaan/usaha dagang
8. Mempunyai tanggung jawab social terhadap karyawan ¹³

Berdasarkan tujuan yang telah dijelaskan maka secara umum penerapan manajemen resiko di suatu perusahaan/usaha dagang atau usaha dagang merupakan salah satu cara untuk tercapainya tujuan perusahaan/usaha dagang . Hal ini sejalan dengan tujuan manajemen resiko Islam yaitu menghindari pemborosan. Menurut Ali Yafie, upaya memelihara diri dan harta kekayaan dari kemusnahan, kehilangan dan penderitaan adalah suatu tuntutan naluriah yang didukung oleh ketentuan Islam sendiri tidak mencegah seseorang melakukan upaya-upaya yang dianggap perlu untuk menjamin ketentuannya.¹⁴

Seperti yang dijelaskan dalam Firmannya dalam al-Qur'an surat ar-Ra'ad ayat 11:



¹³ Soesino Djojosoedarso, *op. cit* h. 8

¹⁴ Alie Yafie, *Asuransi Dalam Perspektif Islam*, (Jakarta:Ulumul Qur'an: Jurnal Kebudayaan dan perdaban, 1996), cet ke-1, h. 13

Artunya : “*Sesungguhnya Allah tidak merubah keadaan sesuatu kaum sehingga mereka merubah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri*”. (QS.Ar-Rad :11)¹⁵

E. Langkah-langkah Manajemen Resiko Islam

Fungsi klasik dari Risk Management, pada hakekatnya merupakan proses dari risk management yang dibagi dalam beberapa tahap. Dalam menghadapi kemungkinan suatu resiko ataupun kerugian maka perlu diperhatikan hal-hal berikut:

1. Apakah telah diadakan analisa terhadap resiko-resiko yang mungkin timbul dari kegiatan operasional perusahaan/usaha dagang
2. Usaha apa yang akan ditempuh untuk mencegah timbulnya resiko
3. Apakah keuangan perusahaan/usaha dagang memadai jika menghadapi kemungkinan kerugian yang cukup besar
4. Apakah perusahaan/usaha dagang sudah mempunyai insurabel plan.
Apakah perusahaan/usaha dagang akan menanggung sepenuhnya kerugian atau dipindahkan kepada pihak lain serta adakah metode pengelolaan resiko yang diteerapkan atau diperlukan

Proses atau langkah yang biasanya dilakukan dalam upaya menghadapi atau mengelola suatu resiko (risk manajemen proses) sangat tergantung dari konsep dasar yang dianut.¹⁶

¹⁵ Departemen Agama RI, *al-Qur'an dan terjemahannya*, (Semarang: Toha Putra 1989), cet ke-1, h. 370,

¹⁶ Safri Ayat, *op cit*, h.62

Untuk membuat suatu perencanaan yang baik dalam menghindari resiko yang dihadapi perusahaan/usaha dagang, maka ada beberapa langkah yang harus ditempuh yaitu:

1. Identifikasi resiko perusahaan/usaha dagang, identifikasi resiko merupakan proses penganalisaan untuk menemukan secara sistematis dan secara berkesinambungan resiko (kerugian yang potensial) yang menantang perusahaan/usaha dagang.¹⁷
2. Mengukur resiko, adapun dimensi yang diukur frekuensi yang terjadi selama periode tertentu dan besarnya akibat dari kerugian tersebut terhadap kondisi keuangan perusahaan/usaha dagang
3. Mengendalikan resiko dengan melaksanakan kebijakan yang telah disusun untuk menanggulangi resiko yang dapat mengancam dan produktifitas perusahaan/usaha dagang.

1. Identifikasi Resiko

Kegiatan pengidentifikasian resiko merupakan hal yang sangat penting bagi seorang manajer. Adapun langkah yang dilakukan manajer resiko dengan membuat daftar (*check-list*) kerugian potensial yang mungkin terjadi menimpa setiap perusahaan/usaha dagang dan menentukan kegiatan potensial yang tercantum dalam *check list* yang dihadapi perusahaan

Sumber-sumber informasi yang dapat digunakan sebagai bahan untuk pembuatan daftar kerugian potensial diperoleh dari data

¹⁷ Herman Darmawi, *Manajemen Resiko*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2006), cet ke-10, h.34

perusahaan/usaha dagang asuransi. Badan penerbit asuransi. Asosiasi Manajemen Amerika, dan dari ikatan manajemen resiko dan asuransi.¹⁸ Daftar kerugian potensial digunakan oleh manajemen resiko dalam menentukan cara menanggulangi resiko yang dihadapi perusahaan/usaha dagang. Selain itu digunakan dalam rangka mereview dan mengevaluasi dari program yang dapat digunakan antara lain:

a. Daftar pertanyaan (*question*)

Untuk menganalisa resiko dari jawaban-jawaban terhadap pertanyaan tersebut diharapkan dapat memberikan petunjuk-petunjuk tentang dinamika informasi khusus, yang dapat dirancang secara sistematis tentang resiko yang menyangkut kekayaan maupun operasi perusahaan/usaha dagang

b. Menggunakan laporan keuangan

Dengan menganalisa neraca, laporan pengoprasian dan catatan-catatan pendukung lainnya, akan dapat diketahui semua harta kekayaan, hutang piutang dan sebagainya. Sehingga dengan merangkaikan laporan-laporan tersebut berdasarkan ramalan-ramalan anggaran keuangan akan dapat menentukan penanggulangan resiko dimasa mendatang

¹⁸ Herman Darmawi, *op cit*, h. 35

c. Dengan inspeksi langsung ditempat

Hal ini dilakukan dengan mengadakan pemeriksaan secara langsung ditempat dimana dilakukan aktivitas perusahaan/usaha dagang. Sehingga dari pengamatan itu manajer Resiko dapat belajar banyak mengenai kenyataan-kenyataan dilapangan, yang akan bermanfaat bagi upaya penanggulangan resiko.

d. Mengadakan interaksi dengan departemen

Tujuan dari interaksi antar departemen agar diperoleh informasi tentang aktifitas dan kemungkinan kerugian yang dihadapinya.

e. Mengadakan hubungan dengan pihak luar

Mengadakan hubungan dengan perseorangan ataupun perusahaan/usaha dagang-perusahaan/usaha dagang lain, terutama pihak-pihak yang dapat membantu perusahaan/usaha dagang dalam penanggulangan resiko, seperti akuntan, penasehat hokum, konsultan manajemen, perusahaan/usaha dagang asuransi dan sebagainya. Mereka itu akan dapat banyak membantu dalam mengembangkan identifikasi terhadap kerugian-kerugian perusahaan/usaha dagang

f. Analisa terhadap kontrak yang telah dibuat dengan pihak lain

Dari analisa tersebut akan dapat diketahui kemungkinan adanya resiko dari kontrak tersebut, misalnya rekanan tidak dapat memenuhi kewajibannya

- g. Membuat dan menganalisa catatan mengenai bermacam-macam kerugian yang telah pernah diderita

Dari catatan itu dapat diperhitungkan kemungkinan terulangnya suatu jenis resiko tertentu, disamping itu dari catatan tersebut dapat diketahui penyebab, lokasi, jumlah dan variabel-variabel resiko lainnya, yang perlu diperhatikan dalam upaya penanggulangan resiko

- h. Mengadakan analisa lingkungan

Langkah itu sangat diperlukan untuk mengetahui kondisi yang mempengaruhi timbulnya resiko seperti konsumen, *supplier*, penyalur, pesaing dan penguasa (pembuat peraturan atau perundang-undangan).

Untuk melakukan pekerjaan itu semua, seorang manajer resiko dapat melakukan sendiri, menugaskan anak atau menggunakan jasa pihak ketiga, seperti konsultan manajemen, broker asuransi, perusahaan/usaha dagang-perusahaan/usaha dagang asuransi, penggunaan jasa dari pihak ketiga disamping ada kelemahannya, juga ada keuntungannya, karena umumnya pihak ketiga itu sudah profesional dibidangnya, sehingga hasilnya akan lebih lengkap dan objektif. Sedangkan kelemahannya antara lain biayanya yang tidak

murah, sedang bila menggunakan jasa broker atau perusahaan/usaha dagang asuransi, identifikasinya akan lebih diarahkan pada resiko potensial yang dapat dialihkan terutama yang sesuai dengan bidangnya.

2. Mengukur Resiko

Langkah selanjutnya setelah melakukan identifikasi resiko adapun tujuannya adalah untuk menentukan relative pentingnya dan memperoleh informasi yang akan menolong untuk menetapkan kombinasi peralatan manajemen resiko yang cocok untuk menanganinya.¹⁹ Adapun dimensi yang diukur meliputi frekuensi atau jumlah kerugian yang akan terjadi dan keparahan dari kerugian itu.

Tujuan lain dari pengukuran terhadap resiko adalah meningkatkan kesadaran resiko sehingga senantiasa waspada, mengidentifikasi resiko-resiko kerugian atau mengetahui sumber-sumber resiko yaitu dan frekuensi terjadinya resiko sehingga dapat diukur sampai beberapa jauh akibat keuangan bagi perusahaan/usaha dagang apabila suatu resiko benar-benar terjadi, dan menilai atau menetapkan tingkat prioritas dari langkah-langkah yang harus di ambil dalam manajemen resiko.

Kedua dimensi ini diperlukan untuk menilai relatif pentingnya suatu *exposure* terhadap kerugian potensial. Berlawanan dengan pandangan kebanyakan orang, pentingnya suatu *exposure* bagi

¹⁹ Herman Darmawi, *op cit*, h. 44

kerugian tergantung sebagai besar atas keparahan kerugian potensial itu, bukan pada frekuensi potensial. Sebaliknya frekuensi kerugian tidak bisa diabaikan. Jika dua *exposure* ditandai oleh keparahan kerugian yang sama, maka *exposure* yang frekuensinya lebih besarlah yang seharusnya dimasukkan ke dalam ranking lebih penting. Belum ada formula untuk membuat ranking menurut pentingnya, dan rankingnya akan berbeda jika orang yang merankingnya berbeda pula.

3. Pengendalian Resiko

Dalam tahap ini, sesudah manajer resiko mengidentifikasi mengukur resiko yang dihadapi perusahaan/usaha dagangnya, maka ia harus memutuskan bagaimana resiko tersebut. Untuk mengendalikan resiko ada beberapa langkah yang harus ditempuh:

1. Menghindari resiko, salah satu cara dalam mengendalikan suatu resiko murni adalah menghindari harta, orang, atau kegiatan dari *exposure* terhadap resiko dengan langkah menolak memiliki, menerima atau melaksanakan kegiatan walaupun hanya untuk sementara dan menyerahkan kembali resiko yang terlanjur diterima atau segera menghentikan kegiatan begitu diketahui mengandung resiko.
2. Mengendalikan kerugian, langkah yang dilakukan untuk mengendalikan kerugian dengan berusaha menguraikan dan menghilangkan kans (*chace*) kerugian. Program pengurangan

kerugian bertujuan untuk mengurangi keparahan potensial dari kerugian

3. Pemisahan, agar resiko dapat dikurangi dilakukan dengan pemisahan yaitu menyebabkan harta yang menghadapi resiko yang sama, menggantikan penerapan dalam suatu lokasi. Misalnya: menempatkan barang persediaan tidak dalam satu gudang saja, tapi dipisahkan dalam dua atau lebih. Dengan demikian, tujuan pemisahan ini adalah mengurangi jumlah kerugian untuk satu peristiwa, dengan menambah banyaknya independent *exposure* unit maka probabilitas kerugian harapan diperkecil. Jadi memperbaiki kemampuan perusahaan/usaha dagang untuk meramalkan kerugian yang akan dialami.²⁰
4. Kombinasi atau poling, kombinasi atau poling adalah menambah banyaknya *exposure* unit dalam batas kendali perusahaan/usaha dagang yang bersangkutan, dengan tujuan agar kerugian yang akan dialami lebih dapat diramalkan sehingga resiko adalah dengan pengembangan internal. Misalnya, perusahaan/usaha dagang angkutan memperbanyak jumlah truknya satu perusahaan/usaha dagang merger dengan perusahaan/usaha dagang lain: perusahaan/usaha dagang asuransi mengkombinasikan resiko urni dengan jalan menanggung resiko sejumlah besar orang atau perusahaan/usaha dagang

²⁰ Safri Ayat, *op cit*, h.89

5. Memindahkan resiko, memindahkan resiko dapat dilakukan dengan dua cara: *pertama*, harta milik atau kegiatan yang menghadapi resiko dipindahkan kepada pihak lain, baik dinyatakan dengan tegas, maupun berikut dengan berbagai transaksi atau kontrak. Contohnya perusahaan/usaha dagang yang menjual gedungnya, maka dengan sendirinya telah memindahkan resiko yang berhubungan pemilikan gedung itu kepada pemilik baru, *kedua*, memindahkan resiko. Contohnya: pada kasus sewaan rumah, dimana pemilik rumah mengalihkan kepada penyewa berkenaan tanggung jawab kerusakan gedung karena kealpaan penyewa.
6. Menanggung resiko sendiri, menanggung resiko sendiri pada dasarnya adalah melakukan asuransi sendiri. Hal ini dilakukan karena adanya anggapan bahwa kemungkinan resiko tersebut terjadi adalah sangat kecil walaupun terjadi maka kerugian financial yang diserita tidak berpengaruh pada kegiatan yang dilakukan. Alasan lain untuk menanggung resiko sendiri adalah untuk menghimpun dana atau tidak tersedianya cukup dana untuk membayar premi asuransi. Contohnya adalah jika terjadi kerugian atau bencana yang akan mengakibatkan beban berat bagi keuangan perusahaan/usaha dagang. Perusahaan/usaha dagang yang memiliki untuk mengelola resiko itu, akan membentuk dana cadangan

(funding) guna menghadapi kerugian yang harus dihadapi dimasa dating.²¹

7. Mengendalikan resiko, mengendalikan resiko pada umumnya dilakukan bila usaha menghapuskan atau menanggung resiko belum menandai. Resiko tersebut dialihkan kemasyarakat konsumen atau pihak lain. Mengelola resiko dengan mengalihkan pada pihak lain dijelaskan secara lengkap oleh Mehr:
 - a. *Hedgeng*, yaitu menjual dengan menetapkan suatu harga tertentu saat ini untuk menghindari kerugian di masa dating jika terjadi penurunan harga. Contohnya adalah perdagangan di “*future market*” pada bursa komoditi
 - b. *Subcontracting*, misalnya kontraktor gudang memberikan bagian pekerjaan tertentu (misalnya pembuatan dapur) kepada sub-kontraktor itu
 - c. *Hild Harmless agreements*, yaitu perjanjian yang menyebabkan berpindahnya resiko menanggung biaya dalam hal ini terjadi kecelakaan kerja, apabila pemilik gedung bersedia membayar dalam jumlah tertentu
 - d. *Surety bonding*, yaitu perjanjian antara tiga pihak, pihak pertama yaitu perusahaan/usaha dagang yang diikat (*bonding*) yang disebut surety. Pihak kedua adalah perusahaan/usaha dagang pelaku yang bertanggung jawab terhadap penyelesaian suatu pekerjaan yang

²¹ Salustra Satria, *Pengukuran Kinerja Keuangan Perusahaan Usaha Dagang Asuransi Kerugian di Indonesia dengan Analisa Rasio Keuangan “Early Warning Sistem”*, (Jakarta:Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 1994), cet ke-1, h.14,

disebut *principal*. Pihak terakhir adalah pihak yang menyuruh principal untuk melakukan suatu pekerjaan, yaitu *oblige*. Dalam perjanjian ini pihak *surety* bertanggung jawab terhadap semua kegagalan/kelalaian pihak principal akan dibayar oleh pihak *surety*

e. *Insurance* adalah metode paling umum adalah memindahkan resiko. Dengan memberi asuransi maka seorang perusahaan/usaha dagang (tertanggung) memindahkan konsekuensi *financial* atas kerugian kepada perusahaan/usaha dagang asuransi (penanggung). Jika terjadi suatu kerugian, tertanggung mendapat penggantian sebatas yang dijaminakan dalam asuransi yang tertuang dalam polis.²²

Berdasarkan penjelasannya, maka prinsipnya manajemen resiko yang dilakukan perusahaan/usaha dagang pada umumnya sejalan dengan langkah-langkah manajemen resiko Islam dengan catatan bahwa langkah yang ditempuh dalam rangka melakukan *efesiensi* tidak bertentangan dengan ajaran Islam.

²² Herman Darmawi, *op cit*, h.78

BAB IV

STRATEGI PEDAGANG IKAN KERING DALAM *MANAGE* RESIKO

MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM

A. Resiko-resiko yang Dihadapi Oleh Pedagang Ikan Kering di Pekanbaru

Sebagaimana dijelaskan diatas, yang menjadi tujuan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui resiko-resiko yang dihadapi oleh pedagang ikan kering di Pekanbaru. Guna memperoleh data tentang masalah ini penulis mengambil sampel 40 orang.

Untuk lebih jelasnya mengenai resiko-resiko yang dihadapi oleh pedagang ikan kering di Pekanbaru dapat dilihat pada Tabel berikut ini:

TABEL II

RESIKO-RESIKO YANG DIHADAPI OLEH PEDAGANG IKAN KERING

Opsi	Alternative jawaban	Jumlah (orang)	Persentase
A	Ikannya rusak	29	72,5 %
B	Barang berlebih	1	2,5 %
C	Sepi pembeli	8	20 %
D	Persaingan harga	2	5 %
		40	100

Berdasarkan Tabel dapat diketahui bahwa resiko-resiko yang dihadapi pedagang ikan kering yang menjawab ikannya rusak adalah 29 orang atau 72,5 %, maksudnya disini yaitu Karen\`a resiko inilah yang umum atau yang paling sering terjadi. Barang berlebih adalah 2 orang atau 5 %, dari wawancara penulis dengan responden bahwasanya barang berlebih ini juga salah satu

resiko pedagang ikan kering ini karena apabila barang terlalu banyak datang akan mengakibatkan barang ini menumpuk dan sesuai dengan permintaan pembeli. Sepi pembeli adalah 8 orang atau 20 %, maksudnya yaitu apabila dagangan pedagang ini sepi maka akan berpengaruh pada pendapatan pedagang ikan kering ini. Dan persaingan harga adalah 1 orang atau 2,5 %. Maksudnya yaitu apabila ini terjadi maka akan ada pertimpangan harga penjualan dan mengakibatkan penjualan pedagang tidak merata.¹ Jadi sebagian besar resiko-resiko pedagang ikan ini adalah ikannya rusak.

Berikutnya adalah tabel apa-apa saja yang menyebabkan ikan kering ini rusak yaitu:

TABEL III
PENYEBAB IKAN KERING RUSAK

Opsi	Alternative Jawaban	Jumlah (orang)	Persentase
A	Ikan ini terlambat sampai sehingga terlalu lama di simpan	31	77,5 %
B	Faktor cuaca	3	7,5 %
C	Dimakan binatang	6	15 %
D	Tidak tahu	-	-
		40	100

Berdasarkan Tabel dapat diketahui bahwa yang menyebabkan ikan kering ini rusak yaitu yang menjawab ikan nya terlambat sampai sehingga terlalu lama disimpan adalah 31 orang atau 77,5 %, dari wawancara penulis

¹ Andi, (Pedagang ikan kering Pasar Panam), *wawancara*, Pekanbaru, 20 Januari 2011

dengan pedagang maksud dari barang terlambat sampai ini yaitu ikan ini terlalu lama di dalam perjalanan sehingga menyebabkan ikan ini rusak.

faktor cuaca adalah 3 orang atau 7,5 %, maksudnya disini yaitu cuaca buruk seperti hujan sehingga ikan ini lembab atau basah sehingga mengurangi kualitas ikan tersebut. yang menjawab dimakan binatang adalah 6 orang atau 15 %, maksudnya disini yaitu apabila ikan ini dimakan sama binatang maka ikan akan patah dan mengakibatkan kualitas ikan itu berkurang² dan yang menjawab tidak tahu tidak ada.

Jadi kesimpulannya adalah sebagian besar pedagang menjawab bahwasanya yang menyebabkan ikan ini rusak yaitu ikan ini terlambat sampai sehingga terlalu lama disimpan.

Berikutnya adalah tabel apa yang menyebabkan ikan ini berlebih yaitu:

TABEL IV
PENYEBAB DAGANGAN PEDAGANG BERLEBIH

Opsi	Alternative jawaban	Jumlah (orang)	Persentase
A	Stoknya terlalu banyak	28	70 %
B	Sepi pembeli	5	12,5 %
C	Harga yang terlalu mahal	7	17,5 %
		40	100 %

Dari tabel dapat disimpulkan bahwa yang menjawab stoknya terlalu banyak adalah 28 orang atau 70 %, berdasarkan wawancara penulis dengan responden apabila barang ini terlalu banyak datang akan menyebabkan ikan

² Si Al, (Pedagang ikan kering Pasar Dupa), wawancara, Pekanbaru, 20 Januari 2011

tersebut bertumpuk di gudang sementara permintaan masyarakat tidak sesuai diharapkan. Dan yang menjawab sepi pembeli adalah 5 orang atau 12,5 % maksudnya yaitu kurangnya penjualan pedagang yang diakibatkan sepi nya pembeli maka mengakibatkan banyak barang yang belum terjual sehingga ikan itu bertumpuk. Sedangkan harga yang terlalu mahal adalah 7 orang atau 17,5 %, maksudnya yaitu apabila harga ikan itu terlalu mahal dan tidak sesuai dengan biasanya maka pembeli juga enggan membelinya dan mempengaruhi hasil penjualan.³ Jadi dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa sebagian besar responden menjawab stoknya terlalu banyak.

Berikutnya adalah tabel apa-apa saja yang menyebabkan barang dagangan pedagang ikan kering ini sepi pembelinya yaitu

TABEL V
PENYEBAB BARANG DAGANGAN PEDAGANG IKAN KERING SEPI
PEMBELI

Opsi	Alternative Jawaban	Jumlah (orang)	Persentase
A	Konsumen malas berbelanja	1	2,5 %
B	Cuaca yang buruk	1	2,5 %
C	Barang yang dijual jelek	38	95 %
D	Harga barang yang sangat mahal	-	-
		40	100

Berdasarkan Tabel dapat diketahui bahwa yang menyebabkan barang dagangan pedagang ikan kering ini sepi pembeli nya adalah konsumen yang

³ Can, (Pedagang Ikan Kering Pasar Pusat), *wawancara*, Pekanbaru, 8 Oktober 2010

malas berbelanja yaitu 1 orang atau 2,5 %, maksudnya yaitu konsumen malas berbelanja karena barang yang dijual oleh pedagang tidak bagus sehingga pembeli malas berbelanja, Cuaca yang buruk adalah 1 orang atau 2,5 %, maksudnya yaitu cuaca yang tidak menentu juga mempengaruhi niat pembeli untuk berbelanja, Barang yang di jual jelek adalah 38 orang atau 95 %, maksudnya yaitu barang atau ikan yang di jual itu sudah berkurang kualitasnya dan sudah rusak sehingga mengurangi niat konsumen untuk membeli dan yang menjawab harga barang yang sangat mahal tidak ada.⁴

Jadi kesimpulannya adalah sebagian besar pedagang menjawab bahwa nya yang menyebabkan dagangan sepi dari pembeli adalah barang yang di jual jelek.

Berikutnya adalah tabel apakah dalam jual beli ikan kering ini terjadi juga persaingan harga yaitu:

TABEL VI

**JAWABAN RESPONDEN TERHADAP TERJADINYA PERSAINGAN
HARGA DALAM JUAL-BELI IKAN KERING**

Opsi	Alternative Jawaban	Jumlah (orang)	Persentase
A	Ada	40	100 %
B	Tidak ada	-	-
C	Kadang-kadang	-	-
D	Tidak tahu	-	-
		40	100 %

⁴ Buyung, (Pedagang ikan kering Pasar Pusat), wawancara, Pekanbaru, 12 Desember 2010

Berdasarkan Tabel dapat diketahui bahwa apakah dalam jual beli ikan kering ini terjadi juga persaingan dalam harga yaitu yang menjawab ada adalah 40 orang atau 100 % menurut wawanca penulis dengan respon bahwasanya setiap usaha dagang ini pasti ada persaingan dalam harga sedangkan jawaban yang lain tidak ada yang menjawab.

Jadi kesimpulannya adalah seluruh pedagang menjawab ada.

Berikutnya adalah tabel apa yang menyebabkan terjadinya persaingan harga yaitu:

TABELVII
PENYEBAB TERJADINYA PERSAINGAN HARGA

Opsi	Alternative Jawaban	Jumlah (orang)	Persentase
A	Barangnya susah di dapat	26	65 %
B	Modal yang tidak sama	9	22,5 %
C	Mencari keuntungan lebih	5	12,5 %
		40	100

Berdasarkan tabel dapat diketahui bahwa yang menyebabkan terjadinya persaingan harga adalah barang yang susah didapat adalah 15 orang atau 37,5 %,maksudnya disini yaitu stok barang yang diinginkan oleh pedagang terbatas atau sedikit sekali, berdasarkan wawancara penulis dengan tengkulak disana bahwasanya hal ini disebabkan karena nelayan tidak melaut atau tak mencari ikan yang disebabkan oleh cuaca buruk sehingga nelayan susah mendapatkan ikan. Modal yang tidak sama adalah 9 orang atau 22,5 %,maksudnya yaitu pedagang ikan tidak semuanya mengambil atau membeli

dagangannya di tempat sama. keuntungan lebih 5 orang atau 12,5 %, karena apabila ikan ini tidak ada lagi yang menjual maka bagi pedagang yang mempunyai stok tersebut maka mereka akan menaikkan harga barang tersebut. semua benar adalah 11 orang atau 27,5 %.⁵

Jadi kesimpulannya bahwa sebagian besar yang menyebabkan terjadinya persaingan harga adalah barang yang susah didapat..

Berikutnya adalah tabel apa yang menyebabkan ikan salai dan teri nasi ini mempunyai resiko yang tinggi yaitu:

TABEL VIII
PENYEBAB IKAN SALAI DAN TERI NASI MEMPUNYAI RESIKO
YANG TINGGI

Opsi	Alternative Jawaban	Jumlah (orang)	Persentase
A	Modalnya yang mahal	28	70 %
B	Mudah rusak	7	17,5 %
C	Susah di dapat	3	7,5 %
D	Kurang peminatnya	2	5 %
		40	100

Berdasarkan tabel dapat diketahui bahwa yang menyebabkan ikan salai dan teri nasi ini mempunyai resiko yang tinggi adalah modal yang mahal adalah 28 orang atau 70 %, dari wawancara penulis dengan responden yaitu karena proses pembuatan ikan ini juga butuh biaya yang cukup mahal, mudah rusak adalah 7 orang atau 17,5 %, karena ikan ini tidak tahan lama dan butuh perhatian khusus dalam pengawetannya, susah didapat adalah 3 orang

⁵ Anto, (Pedagang ikan kering Pasar Panam), *wawancara*, Pekanbaru, 20 Januari 2011.

dari 7,5 %, karena para tengkulak yang menawarkan ikan ini sangat sedikit, dan yang menjawab kurang peminatnya adalah 2 orang atau 5 % ini disebabkan karena harganya yang mahal.⁶

Jadi kesimpulannya bahwa sebagian besar pedagang menjawab modal yang mahal.

B. Strategi Yang Dilakukan Oleh Pedagang Ikan Kering Dalam *Manage Resiko*

Salah satu strategi yang dilakukan pedagang ikan kering di Pekanbaru dalam *manage resiko* yaitu selalu menjaga kualitas barang yang akan di jual sehingga pelanggan tidak merasa kecewa. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat dari tabel berikut :

TABEL IX
STRATEGI PEDAGANG MENGATASI APABILA IKAN KERING
RUSAK

Opsi	Alternative Jawaban	Jumlah (orang)	Persentase
A	Dijual dengan harga yang murah	32	80 %
B	Dibuang	-	-
C	Dijual untuk makanan ikan atau sebagainya	8	20 %
D	Dicampur pengawet	-	-
		40	100 %

Berdasarkan tabel dapat diketahui bahwa strategi yang dilakukan oleh pedagang apabila ikan kering ini rusak adalah dijual dengan harga yang murah

⁶ Pak Das, (Pedagang Ikan Kering Pasar Dupa), wawancara, Pekanbaru, 20 desember 2011

sebanyak 32 orang atau 80 %, dari hasil wawancara penulis dengan pedagang bahwasanya apabila ikan ini telah rusak maka akan berkurang kualitasnya sehingga sedikit orang yang membelinya oleh sebab itu maka harus disesuaikan harga dengan kualitas tersebut, misalnya ikan salai apabila ikan ini patah / rusak maka kualitasnya akan berkurang, dibuang tidak ada, dijual untuk makanan ikan atau sebagainya sebanyak 8 orang atau 20 % , maksudnya yaitu ikan yang rusak ini bisa di jual kembali untuk makanan ikan atau hewan ternak lainnya⁷ dan yang menjawab dicampur pengawet tidak ada.

Jadi kesimpulannya dapat dinyatakan bahwa strategi yang dilakukan oleh pedagang apabila ikan ini rusak atau busuk maka ikan ini akan dijual dengan harga yang murah.

Berikutnya adalah tabel bagaimana strategi pedagang apabila dagangannya sepi pembeli

TABEL X
STRATEGI PEDAGANG APABILA SUATU SAAT DAGANGANNYA
SEPI PEMBELI

Opsi	Alternative Jawaban	Jumlah (orang)	Persentase
A	Meningkatkan kualitas barang	11	27,5 %
B	Memberikan harga khusus	5	12,5 %
C	Meningkatkan promosi penjualan	24	60 %
D	Disimpan saja	-	-
		40	100 %

⁷ Syafril, (Pedagang Ikan Kering Pasar Pusat), *wawancara*, Pekanbaru, 4 Oktober 2010

Berdasarkan tabel dapat diketahui bahwa strategi yang dilakukan oleh pedagang apabila suatu saat dagangan mereka sepi pembeli adalah meningkatkan kualitas barang sebanyak 11 orang atau 27,5 %, dari wawancara penulis dengan respon karena apabila ditingkatkan kualitas ikan ini maka niat pembeli akan bertambah, memberikan harga khusus sebanyak 5 orang atau 12,5 %, maksudnya yaitu menurunkan harga jualnya, sedangkan yang menjawab meningkatkan promosi penjualan sebanyak 24 orang atau 60 % dan yang menjawab disimpan saja tidak ada.

Jadi kesimpulannya bahwa sebagian besar pedagang menjawab meningkatkan promosi penjualan, dari hasil wawancara penulis dengan pedagang biasa mereka mempromosikannya dari mulut ke mulut dan beberapa rumah makan atau catering.⁸

Berikutnya adalah bagaimana strategi pedagang apabila terjadi persaingan harga yaitu:

⁸ Sihombing, (Pedagang Ikan Kering Pasar Arengka), *wawancara*, Pekanbaru, 7 Oktober 2010.

TABEL XI
STRATEGI PEDAGANG APABILA TERJADINYA PERSAINGAN
HARGA

Opsi	Alternative Jawaban	Jumlah (orang)	Persentase
A	Mengetahui harga pasaran	8	20 %
B	Meningkatkan kualitas barang	30	75 %
C	Memberi diskon	2	5 %
		40	100 %

Dari data dapat disimpulkan bahwa strategi pedagang apabila terjadi persaingan harga adalah mengetahui harga pasaran adalah 8 orang atau 20 %, dari hasil wawancara penulis dengan responden yaitu apabila kita mengetahui harga pasaran tersebut kita dapat mengimbangi harga dengan pedagang lain, yang menjawab meningkatkan kualitas barang adalah 30 orang atau 75 % dan yang memberi diskon adalah 2 orang atau 5 %.

Jadi, kesimpulannya adalah bahwa sebagian besar responden menjawab meningkatkan kualitas barang., dari wawancara penulis dengan responden bahwasanya apabila terjadinya persaingan harga maka kita harus meningkatkan kualitas barang karena walaupun harga barang kita lain dengan pedagang yang lain tetapi kualitas barang kita tetap bagus sehingga pelanggan kita tidak kecewa.⁹

⁹ Das, (Pedagang Ikan Kering Pasar Pusat). *wawancara*, Pekanbaru, 8 Oktober 2010

TABEL XII
STRATEGI PEDAGANG APABILA DAGANGANNYA BERLEBIH

Opsi	Alternative Jawaban	Jumlah (orang)	Persentase
A	Disimpan saja	5	12,5 %
B	Menurunkan harga jualnya	23	57,5 %
C	Dialihkan kepada pedagang lain untuk di jual kembali	12	30 %
D	Dibuang	-	-
		40	100

Berdasarkan tabel dapat diketahui bahwa strategi yang dilakukan pedagang apabila dagangan mereka berlebih yaitu disimpan saja adalah 5 orang atau 12,5 %, maksudnya yaitu disimpan dan dijual kembali apabila ikan ini kualitasnya yang masih bagus dengan menyimpannya dengan baik dan benar. Menurunkan harga jualnya 23 orang atau 52,5 %, maksudnya yaitu dijual dengan harga yang murah agar ikan ini bisa terjual dan dapat memperkecil kerugian yang ada., sedangkan yang dialihkan kepada pedagang lain untuk dijual kembali adalah 12 orang atau 30 %, maksudnya yaitu dijual kembali kepada pedagang lain dengan harapan ikan ini dapat habis terjual oleh mereka,¹⁰ dan yang menjawab semuanya benar adalah 2 orang atau 5 %.

Jadi kesimpulan dapat diketahui bahwa sebagian besar responden menjawab pilihan B yaitu menurunkan harga jualnya.

Berikutnya adalah tabel bagaimana strategi pedagang untuk menjaga kualitas ikan teri nasi ini

¹⁰ Syafril, (Pedagang ikan kering Pasar pusat), *wawancara*, Pekanbaru, 20 Januari 2010

TABEL XIII
STRATEGI PEDAGANG UNTUK MENJAGA KUALITAS IKAN TERI
NASI

Opsi	Alternative Jawaban	Jumlah (orang)	Persentase
A	Disimpan dalam kulkas	40	100 %
B	Disimpan dalam kantong	-	-
C	Disimpan dalam kardus	-	-
D	Di jemur	-	-
		40	100

Berdasarkan tabel dapat diketahui bahwa strategi yang dilakukan oleh pedagang ini adalah disimpan dalam kulkas adalah 40 orang atau 100 % sedangkan jawaban yang lain tidak ada yang menjawab.

Jadi, kesimpulannya dapat diketahui bahwa semua responden menjawab menyimpan ikan ini di dalam kulkas, dari hasil wawancara penulis dengan responden kenapa mereka menyimpannya di dalam kulkas, karena kalau tidak disimpan dalam suhu yang dingin maka ikan ini akan menguning dan akan berkurang kualitas nya.¹¹

Berikutnya adalah tabel bagaimana strategi pedagang untuk menjaga kualitas ikan salai ini

¹¹ Iwan, (Pedagang Ikan Kering Pasar Dupa), *wawancara*, Pekanbaru, 8 Oktober 2010

TABELXIV
STRATEGI PEDAGANG UNTUK MENJAGA KUALITAS IKAN SALAI

Opsi	Alternative Jawaban	Jumlah (orang)	Persentase
A	Disimpan dan ditutup rapat dalam kardus	30	75 %
B	Dikasih minyak	4	10 %
C	Disimpan dalam kantong plastik	6	15 %
D	Dijemur	-	-
		40	100

Berdasarkan tabel dapat diketahui bahwa strategi pedagang untuk menjaga kualitas ikan salai ini adalah disimpan dan ditutup rapat dalam kardus adalah 30 orang atau 75 %, jangan sampai ikan ini patah adalah 4 orang atau 10 %, disimpan dala kantong plastik adalah 2 orang atau 5 % dan yang menjawab semua benar adalah 4 orang atau 10 %.

Jadi, kesimpulannya dapat diketahui bahwa sebagian besar responden menjawab untuk menjaga kualitas ikan salai ini adalah disimpan dan ditutup rapat dalam kardus, dari hasil wawancara penulis dengan responden, ikan salai ini sangat sensitif barangnya karena apabila ikan ini terkelupas atau patah maka harganya akan turun dan kualitas nya juga berkurang sehingga mengurungkan niat konsumen untuk membelinya. Maka oleh sebab itu ikan salai ini disimpan dan tutup rapat dalam kardus agar jauh dari jangkauan atau gangguan binatang atau sejenisnya.¹²

¹² Mitai, (Pedagang Ikan Kering Pasar Pusat), wawancara, Pekanbaru, 8 Oktober 2010

C. Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Strategi yang Dilakukan Pedagang Ikan Kering Dalam *Manage Resiko*

Islam sebagai agama yang ajaran-ajarannya diturunkan Allah SWT untuk umat manusia melalui Nabi Muhammad SAW berfungsi sebagai petunjuk bagi kehidupan agar mencapai kehidupan yang sejahtera lahir dan bathin, dunia akhirat, jasmani dan rohani. Dan Islam mengatur segala aspek kehidupan, termasuk berdagang. Berdagang ini adalah salah satu aspek instrument Ekonomi islam.

Secara rinci tujuan Ekonomi Islam adalah *pertama*, mencari kesenangan akhirat yang diridhoi allah dengan segala capital yang diberikan tuhan kepada manusia. *Kedua*, memperjuangkan kebutuhan hidup manusia atau dengan kata lain mencari rezeki. Dan yang *ketiga*, berbuat baik kepada masyarakat.¹³

Dalam setiap usaha dagang pasti akan mengalami yang namanya resiko, maka oleh sebab itu maka perlu adanya strategi untuk *manage* itu semua. Islam mengajarkan kepada umatnya untuk berlaku jujur dan tidak berbuat curang, salah satu nya dalam mengatur strategi untuk *manage* resiko dalam usaha dagang ini.

Salah satu resiko yang dihadapi dalam usaha dagang ini yaitu barang yang rusak/busuk, dan berlebih maka oleh sebab itu di dalam Ekonomi Islam strategi yang digunakan yaitu pedagang harus mengatakan dengan jujur bahwa barang yang dijualnya berkualitas baik tanpa ada campuran dengan barang

¹³ Zainal Arifin Ahmad, *Dasar-dasar Ekonoomi Islam*, (Jakarta: Bulan Bintang, 1997), cet. ke-1, h. 153

kualitas buruk, pedagang juga harus jujur dalam menakar, mengukur dan menimbang. Pedagang yang tidak jujur mendapat celaan dari Allah dan Rasulnya, Abu Hurairah meriwayatkan sebuah hadist tentang inspeksi pasar yang dilakukan Rasulullah sebagai berikut: ¹⁴

حدثني يحيى بن أيوب وقتيبة وابن حجر جميعا عن إسميل بن جعفر قال ابن
أيوب ب حد ثنا إسماعيل قل أخبرني العلاء بن ربيعة عن أبي هريرة أن رسول الله
صلى الله عليه وسلم مر على صبرة طعم فادخل يده فيها فنالت أصابعه
بللا فقال ما هذا يا صابرة الطعم قال أصابته السما عيا رسول الله قال أفلا
جعلته فوق الطعام كي يراه الناس من غش فليس مني

Artinya : “Pada suatu hari Rasulullah berjalan di pasar dan mendapati setumpuk makanan (kurma) kemudian beliau memasukkan tangan kedalam tumpukan kurma tersebut dan beliau mendapati ada yang basah. Beliau bertanya kepada pedagang, mengapa ini? Pedagang menjawab: terkena hujan ya Rasulullah. Beliau mengatakan mengapa tidak engkau letakkan yang basah itu di atas agar orang dapat melihatnya? Barang siapa enipu bukan golonganku.” ¹⁵

Dalam hadist ini mengisahkan bahwa Rasulullah pada suatu hari berjalan ke pasar, kemudian beliau melihat pedagang menjual setumpuk kurma yang bagus, Rasulullah tertarik dengan kurma tersebut, tetapi ketika beliau memasukkan tangan kedalam tumpukan kurma itu ternyata dibagian bawahnya terdapat kurma yang busuk, kemudian Rasulullah menanyakan kepada pedagangnya mengapa kurma yang dibawahnya basah. Pedagang

¹⁴ Akhmad Mujahidin, *Ekonomi Islam*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007), cet ke-1, h. 150

¹⁵ Muhammad Nashiruddin al-Albani, *Ringkasan Shahih Muslim*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2005), cet ke-1, h. 448

menjawab bahwa kurma yang basah itu tersebut karena hujan. Kemudian Rasulullah bertanya lagi mengapa kurma yang basah tersebut tidak diletakkan diatas supaya orang bisa melihatnya. Rasulullah menyatakan bahwa orang yang menipu dalam berdagang bukan umatnya.

Resiko kedua yang dihadapi dalam usaha dagang ini yaitu sepinya pembeli maka oleh sebab itu strategi yang dianjurkan dalam Islam yaitu mempromosikan barang dagangan tersebut dengan jujur karena Allah mengharamkan segala bentuk penipuan, baik dalam masalah jual-beli, maupun dalam perdagangan lainnya. Seorang Muslim dituntut untuk berlaku jujur dalam seluruh urusannya, sebab keikhlasan dalam beragama, nilainya lebih tinggi dari pada seluruh usaha duniawi. Rasulullah Saw, menyatakan tawar menawar dalam mempromosikan barang dagangannya , jika mereka itu berlaku jujur dan menjelaskan (ciri dagangannya), maka mereka akan diberi barakah dalam perdagangan itu, tetapi jika mereka berdusta dan menyembunyikan (ciri dagangannya), maka barakah dagangannya itu akan dihapus. Rasulullah bersabda:

حدثني إسحاق أخبرنا حبان بن هلال حدثنا شعبة قال قتادة أخبرني عن

لح أبي الخليل عن عبد الله بن الحارث قال سمعت حكيماً بن حذافاً رضي

الله عنه عن النبي صلى الله عليه وسلم قال البيعان بالخيار ما لم يتفرقا

صدقوا بينهما بورك لهما في بيعهما وإن كذبا وكتما محقت بركة بيعهما

Artinya: “ penjual dan pembeli boleh melakukan khiyar, apabila keduanya jujur dan menjelaskan cacat barangnya niscaya Allah akan menurunkan keberkahan, tetapi apabila keduanya saling berbohong

*dan menyembunyikan cacat barangnya niscaya, Allah akan mencabut keberkahan dan transaksi perdagangannya".*¹⁶

Dengan demikian beliau menegaskan bahwa seorang pedagang yang menjual dagangannya harus menjelaskan ciri dagangannya dahulu dan tidak halal seseorang yang mengetahui cacat suatu dagangannya kemudian menjualnya kembali.

Dan resiko yang ketiga yang dihadapi dalam usaha dagang ini yaitu persaingan dalam harga maka oleh sebab itu strategi yang dianjurkan oleh Islam yaitu tetap bertahan dengan harga semula yang kita miliki, ini di buktikan oleh kaum anshar di masa Rasulullah. Ketika Nabi SAW melakukan perjalanan dagang ke Syam pada usia 25 tahun dengan membawa barang-barang dagangannya Khadijah, saingan-saingan bisnisnya bersepakat untuk "memberikan pelajaran pahit" bagi Muhammad SAW. Mereka melakukan strategi "banting harga" atau "*predatory pricing*" agar barang-barang Nabi SAW menjadi relatif lebih mahal, dengan demikian tidak laku. Menghadapi hal ini, Nabi SAW tidak serta-merta ikut-ikutan menurunkan harganya sebagai reaksi atas tindakan pesaingnya. Alih-alih, Nabi SAW tetap bertahan dengan harganya semula.

Pada awalnya barang-barang Nabi SAW memang tidak laku karena pembeli beralih ke para pesaing yang menawarkan harga yang lebih murah. Karena murahanya, barang-barang pesaing beliau cepat habis, sedangkan

¹⁶ Muhammad Nashiruddin al-Albani, *Ringkasan Shahih Bukhari II*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2007), cet ke-1, h. 30

barang-barang Nabi SAW masih menumpuk. Tapi rupanya permintaan terhadap barang-barang tersebut memang lebih besar dibandingkan pasokannya. Jadi, ketika barang-barang pesaing Nabi SAW sudah habis, pembeli beralih membeli kepada Nabi SAW dengan harga yang lebih tinggi. Dengan demikian, Nabi SAW mendapatkan untung besar karena *profit margin*-nya tetap tinggi, dan *sales*-nya pun tinggi.¹⁷

Hal ini juga dibuktikan juga oleh hadist Rasulullah yang bunyinya sebagai berikut:

عن أنس قال: قال الناس: يا رسول الله! غلا السعر، فسعرلنا! فقال رسول الله :

إن الله هو المسعر، القابض، الباسط، الرازق، وإني لار جؤأن ألقى الله وليس

أحد منكم يطأ لبني بمظلمة في د م ولا مال

Artinya: Dari Anas, ia berkata :”Wahai Rasulullah, harga telah naik, maka tetapkanlah harga untuk kami”. Lalu Rasulullah SAW bersabda, “Sesungguhnya Allah yang menetapkan harga, yang mempersempit, dan yang memperluas, dan aku berharap bertemu dengan Allah sedangkan salah salah seorang dari kalian tidak menuntutku karena kezhaliman dalam darah atau harta”.¹⁸

¹⁷ www.google.com, Agrimedia-Majalah Agribisnis, Tgl 3 Desember 2010, jam 14.00
WIB

¹⁸ Muhammad Nashiruddin al-Albani, *Shahih Sunan Abu Daud Seleksi Hadist Shahih* dari Kitab Sunan Abu Daud, (Jakarta: Pustaka Azam, 2006), cet ke-2, h. 528

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian tentang strategi pedagang ikan kering dalam *manage* resiko menurut Ekonomi Islam, maka penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Resiko-resiko yang dihadapi pedagang ikan kering ini yaitu Rusak/busuk, ikan yang berlebih , persaingan harga, dan sepinya pembeli.
2. Strategi yang dilakukan pedagang apabila ikan ini rusak, berlebih, persaingan dalam harga dan sepinya pembeli yaitu dijual dengan harga yang murah, meningkatkan kualitas barang dan meningkatkan promosi penjualan.
3. Strategi dalam *manage* resiko menurut Ekonomi Islam mengacu kepada al-qur'an dan hadist, sesuai dengan yang diajari oleh Rasulullah SAW. Strategi yang dilakukan pedagang ikan kering ini sudah memenuhi beberapa kriteria Ekonomi Islam walaupun ada beberapa pedagang yang belum memenuhi Kriteria tersebut yaitu tidak jujur dalam menjelaskan barang dagangannya dan mempromosikannya.

B. Saran

Dari kesimpulan diatas dan wawancara penulis dilapangan, penulis memberikan saran sebagai berikut:

1. Diharapkan kepada pedagang ikan kering ini agar selalu jujur dalam berdagang dan selalu menjaga kepercayaan pelanggan masing-masing

2. Diharapkan kepada pedagang untuk lebih kreatif dalam menghadapi resiko-resiko sehingga usaha mereka tetap bertahan dan maju.
3. Meningkatkan kualitas barang yang akan di jual dengan tidak berbuat curang.

DAFTAR PUSTAKA

- Afzalulurrahman, *Muhammad Seorang Pedagang*, (Jakarta: Yayasan Swara Bumi, 1996), cet ke-1
- Ahmad, Zainal Arifin, *Dasar-Dasar Ekonomi Islam*, (Jakarta: Bulan Bintang, 1997), cet ke-1
- Al-Albani, Muhammad Nashiruddin, *Ringkasan Shahih Muslim*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2005), cet ke-1
- Al-Albani, Muhammad Nashiruddin, *Ringkasan Shahih Bukhari II*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2007), cet ke-1
- Al-Albani, Muhammad Nashiruddin, *Shahih Sunan Abu Daud Seleksi Hadist Shahih dari Kitab Sunan Abu Daud*, (Jakarta: Pustaka Azam, 2006), cet ke-1
- Alma, Buchari, *Dasar-Dasar Etika Bisnis Islami*, (Bandung: CV Alfabeta, 1994), cet ke-1
- Ayat, Safri, *Manajemen Resiko*, (Jakarta: Gema Akasari, 2003), cet ke-1
- Darmawi, Herman, *Manajemen Resiko*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2005), cet ke-2
- Departemen Agama RI, *al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Semarang: CV. Toha Putra, 1989), cet-ke1
- Djojosoedarso, Soesino, *Prinsip-Prinsip Manajemen Resiko dan Asuransi*, (Jakarta: Salemba Empat, 1999), cet ke-1
- Idroes, Ferry N, *Manajemen Resiko Perbankan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2008), cet ke-1

Kamaluddin, Leode M, *14 Langkah Bagaimana Rasulullah SAW Membangun Kerajaan Bisnis*, (Jakarta: Republika, 2006), cet ke-1

Karim, Adiwarmazwar, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004), cet ke-2

Mujahidin, Akhmad, *Ekonomi Islam*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007), cet ke-1

Nasution, Mustafa Edwin, *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*, (Jakarta: Kencana, 2007), cet ke-1

Salim, Abbas, *Asuransi dan Manajemen Resiko*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 1998), cet ke-1

Sillalahi, Ferdinand, *Manajemen Resiko dan Asuransi*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka, 1997), cet ke-1

Tarmudji Tarsis, *Manajemen Resiko Dunia Usaha*, (Yogyakarta: Liberti Yogyakarta, 1996), cet ke-1

Umar, Husein, *Manajemen Resiko Bisnis*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Umum, 1998), cet ke-1

www.google.com, *Agrimedia-Majalah Agribisnis*, Tgl 3 Desember 2010

Yafie, Alie, *Asuransi Dalam Perspektif Islam*, (Ulumul Qur'an: Jurnal Kebudayaan dan Peradaban, 1996), cet ke-1

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
Tabel 1 Luas Wilayah Kota Pekanbaru Dirinci Menurut Kecamatan	12
Tabel 2 Resiko-resiko yang Dihadapi oleh Pedagang Ikan Kering	39
Tabel 3 Penyebab Ikan Kering Rusak.....	40
Tabel 4 Penyebab Dagangan Pedagang Berlebih.....	41
Tabel 5 Penyebab Barang Dagangan Pedagang Ikan Kering Sepi Pembeli	42
Tabel 6 Jawaban Responden Terhadap Terjadinya Persaingan Harga dalam Jual-Beli Ikan Kering	43
Tabel 7 Penyebab Terjadinya Persaingan Harga	44
Tabel 8 Penyebab Ikan Salai dan Teri Nasi Mempunyai Resiko yang Tinggi	45
Tabel 9 Strategi Pedagang Mengatasi Apabila Ikan Kering Rusak	46
Tabel 10 Strategi Pedagang Apabila Suatu Saat Dagangannya Sepi Pembeli	47
Tabel 11 Strategi Pedagang Apabila Terjadi Persaingan Harga	48
Tabel 12 Strategi Pedagang Apabila Dagangannya Berlebih	50
Tabel 13 Strategi Pedagang untuk Menjaga Kualitas Ikan Teri Nasi	51
Tabel 14 Strategi Pedagang untuk Menjaga Kualitas Ikan Salai	52

KUESIONER (ANGKET)

Strategi Pedagang Ikan Kering Dalam *Manage* Resiko Menurut Ekonomi Islam di
Pekanbaru

Nama : Muhammad Nur Hakim (Nim. 10625003828)

A. PETUNJUK PENGISIAN

1. Angket ini semata-mata untuk pengumpulan data dalam rangka penulisan karya ilmiah/skripsi dan tidak ada pengaruh apapun terhadap kedudukan bapak/ibu/saudara
2. Dimohon kesedian Bapak/Ibu/Sdr untuk mengisi angket ini dengan jujur dan apa adanya
3. Atas kesediaan Bapak/Ibu/Sdr mengisi dan mengembalikan angket ini, diucapkan terima kasih.

B. PERTANYAAN

1. Apa saja resiko-resiko yang dihadapi oleh pedagang ikan kering ini?
 - a. Ikannya rusak
 - b. Barangnya berlebih
 - c. Sepi pembeli
 - d. Persaingan harga
2. Apa yang menyebabkan ikan kering ini rusak/ busuk?
 - a. Ikan ini terlambat sampai sehingga terlalu lama disimpan
 - b. Faktor cuaca
 - c. Dimakan binatang
 - d. Tidak tahu
3. Bagaimana strategi saudara mengatasi apabila ikan kering ini rusak?
 - a. Di jual dengan harga yang murah
 - b. Dibuang
 - c. Dijual untuk makanan ikan atau sebagainya
 - d. Dicampur pengawet
4. Apa yang menyebabkan barang dagangan anda ini berlebih ?
 - a. Stoknya terlalu banyak
 - b. Sepi pembeli
 - c. Harga yang terlalu mahal
5. Bagaimana strategi saudara untuk mengatasi apabila dagangan anda ini berlebih?
 - a. Disimpan saja
 - b. Menurunkan harga jualnya
 - c. Dialihkan kepada pedagang lain untuk di jual kembali
 - d. Dibuang
6. Bagaimana strategi saudara apabila suatu saat dagangan anda sepi pembelinya?
 - a. Meningkatkan kualitas barang
 - b. Memberikan harga khusus
 - c. Meningkatkan promosi penjualan
 - d. Disimpan saja

7. Apa yang menyebabkan dagangan saudara ini sepi pembelinya?
 - a. Komsumen malas berbelanja
 - b. Cuaca yang buruk
 - c. Barang yang di jual jelek
 - d. Harga barang yang sangat mahal
8. Apakah dalam jual beli ikan kering ini, terjadi juga persaingan harga?
 - a. Ada
 - b. Tidak ada
 - c. Kadang-kadang
 - d. Tidak tahu
9. Apa yang menyebabkan terjadinya persaingan harga ini?
 - a. Barangnya susah di dapat
 - b. Modal yang tidak sama
 - c. Mencari keuntungan yang lebih
10. Bagaimana strategi saudara dalam mengatasi apabila terjadinya persaingan harga?
 - a. Mengetahui harga pasar
 - b. Meningkatkan kualitas barang
 - c. Memberikan diskon
11. Bagaimana strategi saudara untuk menjaga kualitas ikan teri nasi ini?
 - a. Disimpan dalam kulkas
 - b. Disimpan dalam kantong
 - c. Disimpan dalam kardus
 - d. Dijemur
12. Bagaimana strategi saudara untuk menjaga kualitas ikan salai ini?
 - a. Disimpan dan ditutup rapat dalam kardus
 - b. Jangan sampai ikan ini patah
 - c. Disimpan dalam kantong plastic
 - d. Dijemur
13. Menurut saudara, apa yang menyebabkan ikan salai dan teri nasi ini mempunyai resiko yang tinggi?
 - a. Modalnya yang mahal
 - b. Mudah rusak
 - c. Susah di dapat
 - d. Kurang peminatnya